

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Adapun berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka simpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Secara parsial Biaya Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan pada PT Siantar Top Tbk periode 2015-2023. Ini berarti jika Biaya Promosi meningkat maka Penjualan akan meningkat. Adapun besarnya pengaruh Biaya Promosi terhadap Penjualan sebesar 69,8%.
2. Secara parsial biaya distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan pada PT Siantar Top Tbk periode 2025-2023. Ini berarti jika biaya distribusi meningkat maka penjualan akan meningkat. Adapun besarnya pengaruh biaya distribusi terhadap penjualan sebesar 95,2%.
3. Secara simultan biaya promosi dan biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada PT Siantar Top Tbk periode 2015-2023. Adapun besarnya pengaruh biaya promosi dan biaya distribusi terhadap penjualan sebesar 95,5%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dan mengacu pada kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

- a. PT Siantar Top Tbk perlu meningkatkan efektivitas biaya promosi agar penggunaan biaya promosi benar-benar dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan memperbaiki strategi promosi yang lebih tepat sasaran, inovatif, dan sesuai dengan segmen pasar.
- b. Perusahaan perlu terus mempertahankan dan mengoptimalkan biaya distribusi, karena biaya distribusi terbukti berpengaruh signifikan dan dominan terhadap penjualan. Peningkatan jaringan distribusi, kecepatan, serta efisiensi pengiriman dapat lebih mendorong pertumbuhan penjualan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti efektivitas biaya promosi atau menambahkan variabel lain diluar promosi dan distribusi seperti harga, kualitas, atau kepuasan pelanggan. Sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.